

18+

«Миф о
приворотной магии:
почему это обман
и какие
последствия ждут»

27 глав о правде и защите

Андрей Попов



Андрей Попов

**Миф о приворотной
магии: почему это обман,
и какие последствия ждут**

«Издательские решения»

Попов А.

Миф о приворотной магии: почему это обман, и какие
последствия ждут / А. Попов — «Издательские решения»,

Уважаемый читатель! Вам предлагали приворот как решение всех проблем
в любви? Обещали вернуть любимого, заставить полюбить, создать счастье
из воздуха? Эта книга — честный разговор о самом опасном мифе в магии.

© Попов А.

© Издательские решения

Содержание

Глава 1. Что такое приворот и почему люди в него верят?	6
Глава 2. Тип людей, которые заказывают приворот	9
Глава 3. Как маги манипулируют верой людей?	12
Глава 4. Как отличить реального мага от мошенника?	15
Глава 5. Почему люди думают, что приворот работает?	19
Глава 6. Механизм психологического воздействия на жертву	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Миф о приворотной магии: почему это обман, и какие последствия ждут

Андрей Попов

Иллюстрации Nano Banana

© Андрей Попов, 2026

ISBN 978-5-0071-0975-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава 1. Что такое приворот и почему люди в него верят?

Человек сидит в комнате, свет от монитора освещает его лицо. Он всю ночь не спал, перечитывая сообщения от того, кто его больше не замечает. Завтра контрольная на работе, но он не думает о карьере. Он думает только о ней. Или о нем. И в три часа ночи, когда мозг уже не думает логично, а только чувствует боль, человек вводит в поисковике три роковых слова: «приворот на любовь». И вот перед ним открывается целый мир.

Мир, где живут маги. Где люди берут фотографию, свечу и несколько слов — и вот уже кто-то, тысячи километров отсюда, вдруг начинает вспоминать тебя. Звонит. Приходит. Просит прощения. Это звучит как спасение. Это звучит как чудо. И в этот момент — когда внутри всё разваливается — человек готов в чудо поверить. Готов отдать последние деньги. Готов на что угодно.

Что же такое приворот с точки зрения тех, кто в него верит? Это магическое воздействие на душу и тело другого человека. По их версии, мастер устанавливает невидимую связь между двумя людьми и направляет энергию так, чтобы один человек начал испытывать неконтролируемую привязанность к другому. Не просто влюблённость — а именно патологическую, маниакальную потребность. Человека будто поддёргивают за невидимые нити, и он уже не может думать ни о чём, кроме объекта приворота.

Звучит мощно? Звучит реально? Да, для того, кто в это верит. И таких людей на планете миллионы. Они не глупы, они не сумасшедшие. Это обычные люди — учителя, врачи, инженеры, домохозяйки, которые пережили разочарование в любви и готовы искать выход там, где его обещают.

История приворотов уходит корнями глубоко в прошлое. Египтяне верили, что особые заклинания могут связать двух людей. В древней Греции философы обсуждали, может ли магия изменить чувства. Средневековые монахи писали трактаты о том, как тёмные силы портят отношения между супругами. В России долго считали, что баба-знахарка может рассорить людей или, наоборот, привязать. И везде была одна логика: если есть магия для болезни, для удачи, то почему бы не быть магии для любви?

Люди верили, потому что вокруг них были реальные истории. Мария выходила замуж за человека, который вроде бы её не замечал. Иван вдруг бросил красивую жену и ушёл к простой женщине, которая, по слухам, «навела». Эти истории передавали из уст в уста, они были живыми, осязаемыми. Никто не думал о том, что Мария может быть просто активнее, а Иван мог разочароваться в браке естественным образом. История была проще — была магия, и магия работала.

Сегодня такие же истории ходят в интернете. Девушка пишет в комментариях: «Я заказала приворот, и он вернулся!» И она не врёт. Она действительно верит, что приворот сработал. Но психология этой веры намного сложнее, чем кажется на первый взгляд.

Видите, человеческий мозг — это удивительный орган. Он работает не как компьютер, который просто обрабатывает информацию. Мозг работает как художник, который рисует картину реальности на основе того, что мы видим, слышим и чувствуем. И самое опасное то, что этот художник часто рисует именно то, что мы хотим видеть.

Есть такой эффект в психологии, называется он когнитивное искажение. Это когда наша мысль идёт не по прямой дороге логики, а по извилистой тропинке желания. Человек заказал приворот и три недели ждёт чуда. В течение этих трёх недель его телефон звонит. Звонит подруга, звонит мама, звонит босс с работы. Но мозг слышит звонок и — раз! — сразу думает: «Вот он! Это работает!» Хотя звонил совершенно посторонний человек.

Это называется предубеждение подтверждения. Мозг активно ищет доказательства того, во что мы верим, и благодарно собирает каждый кусочек «подтверждения», проходя мимо тысячи противоречивых фактов. Если вы ждёте чуда, вы его увидите. Даже если это не чудо.

А теперь представьте человека, который совсем отчаялся. Может быть, он пережил разрыв, который казался концом света. Может быть, человек, в которого он влюбился, ему просто не интересен. Или ушёл к кому-то другому. Или женился. И вот этот человек стоит перед выбором: либо принять реальность и попытаться с ней жить, либо верить, что есть способ всё изменить. Что есть магия. Что есть выход.

Когда человек в отчаянии, когда он уже потерял надежду, магическое мышление становится спасением. Оно даёт ощущение, что ты что-то делаешь. Ты не просто сидишь и страдаешь — ты действуешь! Ты платишь деньги магу, ты веришь, ты ждёшь. И в этом ожидании есть хоть какой-то смысл, хоть какая-то надежда. Это невероятно мощное психологическое состояние.

Есть даже такой феномен в медицине — эффект плацебо. Когда человеку дают таблетку, которая на самом деле просто сахар, но он верит, что это лекарство — и таблетка действительно помогает. Человек выздоравливает. Его иммунная система включается, его тело исцеляется. Только потому, что он верил. Вера может творить чудеса, но — внимание — это чудеса работают в рамках возможного для человеческого организма.

Вот и с приворотом то же самое. Человек верит, и его психика включает все свои ресурсы. Мозг выделяет больше дофамина — гормона удовольствия. Человек как будто оживает. Он начинает выглядеть лучше, потому что у него вернулась надежда. Он становится увереннее, потому что верит, что уже что-то сделал для решения проблемы. И это отражается в его поведении, в его энергии. Люди вокруг начинают чувствовать эту перемену.

Может быть, человек, на которого якобы наведён приворот, просто видит перед собой более уверенного, более живого человека, чем раньше? И его мозг начинает интерпретировать эту перемену как магию?

Сегодня приворот — это не просто фольклор деревни или суеверие отсталых людей. Это целая индустрия, которая приносит миллиарды. В интернете тысячи магов предлагают услугу. На соцсетях сотни каналов рассказывают истории об «успешных приворотах». Есть форумы, где люди обсуждают, какой маг «лучше работает». Есть даже рейтинги.

И маркетинг работает мастерски. Маги знают, как говорить. Они знают, какие слова вызывают веру. «Гарантированный результат». «Работаю двадцать лет». «Магия древних славян». «Родовое проклятие». «Энергия предков». Это не просто слова — это архетипы, которые живут в нашей культуре, в нашем бессознательном. Когда человек слышит такие слова, что-то внутри него откликается. Ему кажется, что он нашёл того, кто действительно понимает. Кто может помочь.

И вот у нас есть идеальная ситуация для обмана. С одной стороны — отчаявшийся человек, готовый верить. С другой стороны — умный, хитрый человек, который знает, как эту веру использовать. И между ними — деньги, которые превращают отчаяние в доход.

Это не банальный обман. Это психологический вампиризм. Это использование самых глубоких человеческих потребностей — потребности в любви, в безопасности, в надежде — для собственной выгоды.

Люди ищут магические решения в любви потому, что сама любовь кажется им магией. И это правда. Любовь — это волшебство, но волшебство совсем другого рода. Это волшебство взаимности, когда два человека выбирают друг друга. Это волшебство, которое растёт медленно, через разговоры, через понимание, через совместные опыты. Это волшебство, которое можно потерять, если не заботиться о нём.

Но когда человек в отчаянии, он не хочет сложности. Он хочет чуда. Он хочет, чтобы кто-то другой сделал за него работу. Он хочет, чтобы любовь пришла к нему сама, магическим

путём, без его усилий. И это понятно. Очень понятно. Потому что приносить свою любовь, быть уязвимым, рисковать — это больно и страшно.

Магия же — это безопасность в иллюзии. Ты платишь деньги, ты веришь, и ты можешь сидеть дома и ждать, пока волшебство произойдёт. Ты не должен меняться. Ты не должен становиться лучше. Ты не должен рисковать отказом. Тебе просто нужно верить. И вера — это легче, чем действие. Вера — это легче, чем самолюбие.

Мы живём в эпоху, когда рациональность и наука вроде бы победили суеверие. Мы отправляем ракеты на Марс, мы лечим болезни, которые раньше были смертельны. И всё же магическое мышление живёт. Оно не исчезло. Оно просто переделось. Оно надело маску «духовности», «энергии», «древних знаний». И люди верят. Они верят потому, что хотят верить. Потому что надежда — это последнее, что умирает в человеке. И когда реальность кажется безнадёжной, магия становится очень реальной.

Глава 2. Тип людей, которые заказывают приворот

Психолог сидит в своём кабинете и слушает. Перед ней женщина сорока лет, которая рассказывает о том, как она заказала приворот для своего мужа. Он ушёл к более молодой. У неё было двое детей, ипотека, работа с маленькой зарплатой. Мир рухнул. И в этот момент она получила рекламу в интернете о чудо-маге, который гарантировал возврат мужа в течение трёх недель.

Сколько стоит надежда? Оказывается, она дорогая. Женщина отдала пятьдесят тысяч рублей. Это были деньги на ремонт квартиры, на школьные вещи детям. Но надежда была дороже.

Кто же заказывает приворот? Вопрос не простой, потому что люди, которые в это верят, не похожи друг на друга. Они разного возраста, разного образования, разных социальных статусов. Но есть один фактор, который их объединяет: отчаяние.

Сначала приходят те, кто потерял любимого человека. Это люди, которые пережили разрыв, и для них это была травма. Может быть, отношения длились пять лет, а может быть, это была история из детства, которая так и не прошла. Человек встречал в жизни другие отношения, но ни один не был «той любовью». И вот когда эта одна настоящая любовь ушла, человек ощущает, что жизнь закончилась. Что это была его единственная возможность быть счастливым, и он её упустил.

Отчаяние — это интересное состояние. Оно не похоже на обычную грусть. Грусть — это когда ты понимаешь, что потерял, и ты печалишься. Отчаяние — это когда ты понимаешь, что всё потеряно, и ты перестаёшь видеть выход. Это когда мозг переходит в режим «найти выход любой ценой». И в этом режиме человек становится внушаемым, он готов принять почти любую информацию, если она обещает спасение.

Потом приходят те, кто никогда не был в отношениях, но очень хочет. Это люди с низкой самооценкой. Они смотрят на красивых людей в соцсетях, на успешные пары в кино, на счастливых молодожёнов вокруг — и они чувствуют, что они не подходят. Что они недостаточно красивы, недостаточно интересны, недостаточно богаты. Их мозг генерирует список причин, почему никто не может их полюбить. И в этом списке недостатков они себя видят как неудачников.

Такой человек очень уязвим для магии. Потому что магия говорит ему: ты не виноват! Это не потому, что ты плохой. Это потому, что «энергия вселенной неуравновешена» или «на тебе родовое проклятие». Виноват кто-то другой или что-то другое, но не ты. И внезапно человек чувствует облегчение. Он может винить судьбу, вселенную, магию — но не себя. Это психологический механизм защиты, и он работает блестяще.

Есть и третий тип людей — те, кто пережил манипуляцию раньше. Жертвы абьюзивных отношений. Люди, которые были с нарциссом, с рукоподнимателем, с тем, кто их унижал. И даже когда они уходят из таких отношений, они как-то мутанты остаются привязаны к этому человеку. И вот они молятся: «Пусть мы снова будем вместе, но он будет другим». Пусть магия изменит его, потому что сам он не может измениться.

Это отчаяние особого рода. Это надежда на то, что любовь может спасти человека, который её не заслуживает. И приворот — это последняя попытка сделать невозможное возможным.

Есть люди, которые никогда не верили в магию, но однажды случилось чудо. Может быть, человек случайно встретил свою первую любовь на улице. Или друг вернулся в его жизнь. Или он получил работу мечты без каких-либо усилий. И вот уже в его голове рождается мысль: «Может быть, это из-за того, что я верил?» Может быть, это из-за приворота, который он заказал год назад? Может быть, это работает?

Из-за таких совпадений люди начинают строить целые теории о магии. Они не замечают тысячу раз, когда приворот не сработал, потому что человеческий мозг отлично умеет забывать неудачи и помнить успехи. Это называется выборочное смещение памяти. Мы помним то, что подтверждает нашу веру, и забываем то, что её опровергает.

Люди, которые находятся в состоянии потери контроля над ситуацией, особенно уязвимы. Скажите, что вы готовы заказать приворот тому, кто только что потерял работу и не знает, как платить ипотеку? Или молодой маме, которая одна воспитывает двоих детей и не видит будущего? Или человеку, который болеет неизлечимой болезнью?

Когда жизнь возвращается в водоворот хаоса, люди начинают хвататься за соломинки. И приворот — это соломинка, которая стоит доступно и обещает невероятное. Это иллюзия контроля. Человек не может контролировать свою жизнь, но он может контролировать магию. Или по крайней мере он верит в это.

Интересно то, что люди, которые заказывают приворот, часто очень умные люди. Преподаватели вузов, бизнесмены, инженеры. Это не неграмотные и не наивные люди. Это люди, которые достигли успеха в профессии, но потерпели фиаско в личной жизни. И их умный мозг генерирует умные оправдания для магии. «Это не суеверие, это энергия». «Это не волшебство, это древняя наука». «Это не обман, это просто иной способ понимания реальности».

Человеческая психика удивительно гибкая. Она может найти оправдание чему угодно. Даже очень образованный человек, если он отчаялся, может убедить себя в самую абсурдную идею. Потому что отчаяние — это мощнее образования. Отчаяние — это сильнее логики.

Есть люди, которые болеют специфической болезнью сознания — она называется созависимость. Это когда человек полностью строит свою жизнь вокруг другого человека. Его счастье зависит от счастья партнёра. Его смысл жизни — это любовь к одному человеку. И если этот человек его не любит, то жизнь теряет смысл.

Такие люди — идеальные жертвы для приворота. Они готовы отдать всё, готовы верить в любые сказки, потому что альтернатива — это пустота. Это жизнь без смысла. И если магия обещает вернуть этот смысл, то они будут верить в магию, несмотря ни на что.

Психологи говорят о феномене, который называется внушаемость. Это способность человека поддаваться внешним влияниям и изменять своё поведение и убеждения на основе предложений других людей. И если у человека есть отчаяние, то внушаемость возрастает в разы. Человек становится как гипнотизируемый субъект — он готов поверить в слова мага, потому что эти слова дают ему надежду.

Но вот что интересно: люди, которые заказывают приворот, часто не верят в других магов. Они считают, что предыдущий маг был мошенником, что не подошла методика, что нужен более сильный маг. И они заказывают приворот снова. И снова. Это становится зависимостью, похожей на азартные игры. Каждый раз «вот сейчас сработает», каждый раз новая надежда, каждый раз новые деньги.

И маги это знают. Они знают, что человек в отчаянии — это их лучший клиент. И они знают, как говорить с отчаявшимся человеком. Они выслушивают его, они сочувствуют, они говорят, что понимают его боль. Это называется эмпатия в маркетинге. Маг не просто продаёт услугу — он продаёт спасение. Он продаёт понимание.

Люди, которые заказывают приворот, часто не осознают, что они стали жертвами манипуляции. Они думают, что делают осознанный выбор. Что они сами решили попробовать магию. Но это не так. Их психика была подготовлена отчаянием к тому, чтобы быть обманутой. Их ум был в состоянии уязвимости, когда логика перестаёт работать, и начинает работать вера.

И здесь вступает в игру очень важный психологический механизм — авторитарная личность. Есть люди, которые очень нуждаются в авторитете. Они ищут кого-то, кому они могут полностью довериться, кому они могут отдать ответственность за своё будущее. И когда они встречаются с мага, который говорит уверенно, который ссылается на древние знания, который

одевается мистически — вот для таких людей это работает. Они находят авторитет, и они полностью ему подчиняются.

Это не нормально. Это не здорово. Но это происходит. И маги это используют.

Есть и психологический механизм, который называется нарциссические потребности. Это когда человек очень хочет быть особенным, избранным. И приворот ему это даёт. «Вы — особенный человек, поэтому маг согласился работать с вами». «Ваша любовь — это так сильно, что нужна магия, чтобы её контролировать». Вот вы — избранные, вы — особенные. И человек чувствует себя... хорошо? Нет, не хорошо. Но важно. Нужно. Значимо. И это тоже мотивирует продолжать верить в магию.

Люди, которые заказывают приворот, часто это люди, которые не верят в себя. Они не верят, что они могут привлечь любовь сами. Они не верят, что они достаточно хороши. Они не верят, что они смогут пережить отрыв и найти кого-то ещё. И для них приворот — это инструмент, который компенсирует их недостаток уверенности. «Я не смогу привлечь его, но маг сможет».

Но самое страшное то, что эта убеждённость в своей неполноценности часто становится самоисполняющимся пророчеством. Человек не верит в себя — он ведёт себя неуверенно — люди видят его неуверенность — они теряют интерес к нему. И вот уже его убежденность в собственной неполноценности кажется подтверждённой.

А приворот? Приворот только усугубляет это. Потому что если человек заказал приворот и «он сработал», то он ещё больше убеждается, что сам он ничего не может. Что без магии он — никто. И в следующий раз, когда возникают проблемы в отношениях, он снова обращается к магии. Вместо того чтобы работать над собой, вместо того чтобы развиваться, вместо того чтобы строить здоровые отношения.

Психология человека, который заказывает приворот, это психология человека, который потерялся. Потерялся в собственных эмоциях, потерялся в своих убеждениях, потерялся в отчаянии. И магия становится для него маяком в темноте. Ложным маяком, который ведёт его на скалы. Но человек этого не видит, потому что в темноте любой свет выглядит спасением.

Глава 3. Как маги манипулируют верой людей?

В небольшой квартире на краю города человек сидит перед компьютером. На экране открыты несколько окон. В одном окне — фотография молодой женщины. В другом — её профиль в соцсети. В третьем — тариф для приворота «базовый», «стандартный» и «люкс». Это не маг. Это мошенник. И он готовится к сеансу.

Первый шаг любого мага — это обещание, которое невозможно выполнить. «Приворот гарантированный результат за три недели». Интересно, почему три недели? Потому что это идеальный период времени. Достаточно долго, чтобы человек забыл о своём отчаянии и начал видеть совпадения как магию. Достаточно долго, чтобы в жизни произошло естественное изменение (может быть, человек просто встретил другого партнёра или старые отношения естественно развалились). Но достаточно коротко, чтобы человек ещё верил и был готов заказать приворот снова, если первый якобы не сработает полностью.

Это очень хитро. Это не обещание «завтра он позвонит». Это обещание, которое может быть интерпретировано как угодно. «Приворот сработает, но он может позвонить через неделю, а может через месяц». «Приворот сработает, но сначала может быть конфликт». «Приворот сработает, но нужны дополнительные ритуалы». Каким образом это проверить? Никак. Это идеальное обещание мошенника.

Второй инструмент — это использование личной информации. Маг просит фото, дату рождения, имя. И вот уже человек чувствует, что маг «работает», что он погружается в энергию. Но на самом деле маг просто собирает информацию, которая в дальнейшем будет использована для манипуляции. Зная имя человека, его возраст, его фото, маг может угадать его жизненную историю с большой вероятностью. Большинство людей переживают похожие проблемы. Маг просто говорит общие вещи, и человеку кажется, что маг прямо «видит» его ситуацию.

Это называется эффект Барнума, или эффект Форера. Когда человеку даётся очень общее описание, он думает, что это описание специально написано для него. «У вас в жизни были разочарования». Конечно, были. У всех были. «Вы очень чувствительный человек». Большинство людей в своём сердце чувствительны. «Вы очень любите глубоко, но боитесь показать это». Снова — это про большинство людей.

И человек думает: «Вау, этот маг действительно меня понимает! Он видит сквозь меня!» А на самом деле маг просто использует универсальные фразы, которые применяются к большинству людей. Это очень просто, но это работает ошеломляющим образом.

Третий инструмент — это создание иллюзии эффекта. Маг не может доказать, что приворот работает. Но он может создать обстоятельства, при которых человеку кажется, что магия работает. Например, маг может попросить человека ночью выпить из чашки и представить объект приворота. Человек делает это. И на следующий день он ждёт чуда. Его мозг находится в состоянии повышенного ожидания. Он более внимателен к деталям, более восприимчив к совпадениям. И любое событие в его жизни трактуется как знак магии.

Может быть, к нему подошёл случайный человек на улице. Это знак! Может быть, его объект приворота лайкнул его пост в соцсети. Это магия! Может быть, ему приснился сон про этого человека. Это работает!

Но маг не сказал человеку, что нужно делать все эти вещи. Маг просто создал условия для того, чтобы человек сам себя убедил. Маг создал ожидание, и ожидание само себя подтверждает.

Четвёртый инструмент — это подмена причины и следствия. Маг говорит: «Объект приворота ведёт себя странно, потому что приворот действует». Но что значит «странно»? Может быть, человек просто занят. Может быть, он встречается с кем-то другим. Может быть, он

изменился и больше не интересуется объектом приворота. Но маг интерпретирует любое поведение как доказательство магии.

«Он избегает вас? Это потому, что магия слишком сильна, и его психика сопротивляется». «Он звонит вам? Это потому, что магия работает!» «Он не звонит? Это потому, что магия усиливается и даёт вам время на подготовку к встрече». Как видите, любое событие может быть интерпретировано как подтверждение приворота. Логика здесь не работает. Здесь работает только манипуляция.

Техники психологического влияния очень хорошо изучены психологами. Одна из них — это техника «ноги в двери». Маг сначала просит сделать что-то маленькое. Заплатить небольшую сумму. Заказать консультацию. И как только человек согласился сделать первый шаг, психологически ему становится проще согласиться на второй шаг. На третий. На более дорогую услугу. Это работает потому, что люди хотят быть последовательными. Если я уже заплатил за приворот, то значит я верю в магию. Значит я верю в этого мага. Значит мне нужно заказать ещё один ритуал, чтобы усилить магию.

Есть техника, которая называется нейролингвистическое программирование. Это когда человек использует определённые слова и структуры предложений, чтобы изменить восприятие реальности у другого человека. Маг говорит не «я помогу вам вернуть человека», а «я помогу вам пробудить любовь, которая уже есть в его сердце». Видите разницу? Первая фраза звучит как попытка манипуляции. Вторая фраза звучит как помощь. Вторая фраза звучит благороднее.

Гипноз тоже иногда используется. Маг может попросить человека расслабиться, закрыть глаза, представить объект приворота. И в этом состоянии релаксации, когда критическое мышление снижено, маг может внушить человеку любые идеи. Что приворот работает. Что он должен верить. Что он должен заказать дополнительные ритуалы.

Это работает не потому, что гипноз — это волшебство. Это работает потому, что в состоянии релаксации и закрытых глаз человек более внушаем. Его критическое мышление ослаблено. Его защиты опущены. И в этом состоянии слова магов очень легко проходят в подсознание.

Суггестивность — это способность человека к внушению. И маг специально подбирает людей с высокой суггестивностью. Люди, которые верят в судьбу, в астрологию, в знаки вселенной. Эти люди уже подготовлены психологически к тому, чтобы верить в магию. Для них это шаг, а не прыжок.

Есть техника, которая называется якорирование. Это когда маг создаёт ассоциацию между определённым стимулом и определённой реакцией. Например, маг может сказать, что нужно зажечь красную свечу и думать об объекте приворота. Каждый раз, когда человек видит красную свечу, его мозг вспоминает об объекте приворота. И человеку кажется, что это работает магия. Но на самом деле это просто условная рефлекс.

Фреймирование — это структурирование информации так, чтобы выделить определённые аспекты и скрыть другие. Маг говорит: «Восемьдесят процентов моих приворотов работают». Но он не говорит о двадцати процентах, которые не работают. Он не говорит, что его клиенты не вернулись и не сказали, что приворот не сработал, потому что они слишком стеснялись признавать, что потратили деньги впустую.

Социальное доказательство — это когда люди верят в что-то потому, что в это верят другие люди. Маг размещает поддельные отзывы на своём сайте. «Приворот сработал! Мой парень вернулся за три дня!» «Я благодарна магу, он спас мою семью!» И потенциальный клиент думает: «Если это сработало для стольких людей, то сработает и для меня».

Но отзывы поддельные. Это написал сам маг или его помощник. Это не реальные люди. Но человеку это неизвестно. И человек верит в социальное доказательство.

Дефицит и срочность — это очень мощные техники. Маг говорит: «Я принимаю только трёх клиентов в месяц. Места заканчиваются». Или: «Сейчас благоприятный период для приворотов. Луна в нужной фазе. Через неделю будет уже поздно». Дефицит и срочность заставляют человека принимать решение быстро, не думая. И когда человек принимает решение быстро, он часто принимает неправильное решение.

Манипуляция — это скрытое управление поведением другого человека. И маг — это мастер манипуляции. Он знает, как говорить. Он знает, какие кнопки нажимать. Он знает, как использовать человеческую уязвимость.

Но вот что важно понимать: манипуляция работает только в том случае, если человек находится в определённом психическом состоянии. Если человек спокоен, рационален, критичен — манипуляция не очень эффективна. Но если человек в отчаянии, в страхе, в депрессии — манипуляция работает идеально.

Это как замок. Манипуляция — это отмычка. Но отмычка работает только в том замке, который открыт. И отчаяние — это то, что открывает замок человеческой психики.

Маги это знают. И они используют это знание без жалости. Они знают, что человек в отчаянии готов поверить в ложь. Они знают, что человек в отчаянии готов отдать последние деньги. Они знают, что человек в отчаянии не будет проверять факты и не будет сомневаться. И они используют это.

Это не честная игра. Это не равный обмен денег на услугу. Это целенаправленная эксплуатация человеческой боли в целях обогащения. И каждый раз, когда человек заказывает приворот, он становится жертвой сложной психологической системы, которая была разработана десятилетиями и совершенствуется каждый день.

Глава 4. Как отличить реального мага от мошенника?

Человек сидит за столом и ищет мага. Может быть, он уже решил — заказать приворот. Может быть, он ещё колеблется, но отчаяние уже подобралось слишком близко. И вот уже человек смотрит объявления, читает отзывы, пытается понять: это честный человек или это мошенник?

На первый взгляд, вопрос очень логичный. Если существует магия, то должны существовать те, кто действительно её знает, и те, кто её имитирует. Если магия работает, то должны быть маги, которые её используют честно, и маги, которые обманывают. Но тут начинается самое интересное. Потому что эта логика совершенно неправильна.

Представьте себе такую ситуацию. Вы идёте к человеку, который говорит, что он может летать. Он берёт деньги и обещает научить вас летать. Вы даёте ему деньги, он проводит с вами какой-то обряд, и вот... вы не летите. Или вы летите, но только в своих мечтах. И вот вы начинаете искать информацию. Может быть, предыдущий учитель был мошенником? Может быть, нужно найти настоящего учителя, который действительно может летать?

Звучит смешно, но это ровно то же самое, что происходит с приворотом. Потому что приворот — это не то, что реально работает. И это не значит, что есть хорошие маги и плохие маги. Это значит, что все маги — это мошенники, потому что они предлагают услугу, которая не существует.

Но люди хотят верить, что есть разница. И маги это используют. Они говорят: «Я работаю честно, в отличие от других магов, которые только берут деньги». Это создаёт иллюзию выбора. «О, я нашёл честного мага!» Но это как искать честного шарлатана. Это как искать правдивого лжеца. Это противоречие в самих словах.

И всё же давайте разберёмся, какие признаки обмана люди обычно ищут, когда выбирают мага. Потому что это покажет нам психологию выбора человека в отчаянии.

Первый признак обмана, на который обращают внимание люди, — это слишком большие обещания. Маг говорит: «Я верну вашего человека за три дня». Это звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой. И люди инстинктивно чувствуют это. Они думают: если человек обещает такие быстрые результаты, то это мошенник.

Но честный мошенник, тот, кто хочет казаться более реалистичным, говорит: «Приворот работает индивидуально. У кого-то результат за три дня, у кого-то за две недели, у кого-то за месяц. Это зависит от зодиакального знака, от лунного цикла, от того, насколько сильны его чувства к вам». Видите? Это звучит более правдоподобно. Это звучит как человек, который понимает сложность ситуации. И человек думает: «Отлично, я нашёл честного мага».

Но это всё равно обман. Просто это более изощрённый обман.

Красные флаги — это знаки, которые указывают на то, что что-то не так. И люди ищут эти флаги. Например, если маг не отвечает на вопросы, это красный флаг. Если маг требует деньги заранее, это красный флаг. Если маг не даёт никаких гарантий, это красный флаг.

Но давайте честно скажем: любой маг, честный или нет, будет требовать деньги заранее. Потому что после того, как «приворот сработает», клиент не захочет платить ещё раз. Если человек получил то, что он хотел (или ему кажется, что получил), то он не будет платить дополнительно.

И гарантии? Маг не может дать гарантию, что приворот сработает, потому что приворот — это не работает. Но маг может дать «гарантию» в виде повторной работы бесплатно, если результата не будет. Это звучит как честное предложение. Но что это значит на практике? Это значит, что маг всё равно получил деньги, и теперь он может повторить «работу» и снова не получить результата, и снова предложить повторить.

Люди часто задают вопросы, чтобы проверить квалификацию мага. «Как долго вы работаете?», «Сколько людей вы помогли?», «Какие отзывы у вас есть?». Это логичные вопросы. Но давайте посмотрим на ответы.

«Я работаю двадцать лет» — это звучит как авторитет. Но это ничего не говорит о том, работает ли приворот. Люди могут верить в приворот двадцать лет и это не сделает приворот эффективным.

«У меня есть сотни благодарных клиентов» — это звучит впечатляюще. Но люди не видят сотни клиентов, которые остались недовольны. Они видят только отзывы, которые размещал сам маг. Или люди, которые слишком стеснялись писать отрицательный отзыв, потому что они боялись потратить деньги впустую.

«Я работаю с энергией древних славян» или «Я использую магию фараонов» — это звучит экзотично и авторитетно. Но это просто маркетинг. Это способ сказать: «Я работаю с чем-то, что вы не можете проверить».

Логика выявления лжи говорит нам, что нужно искать противоречия в словах человека. Если маг говорит одно сегодня, а завтра говорит что-то другое — это признак лжи. Но маги очень хитрые. Они не говорят что-то явно противоречивое. Они просто интерпретируют каждую ситуацию в пользу своей теории.

«Почему приворот не сработал?» — спрашивает клиент. «Потому что вы недостаточно верили», — говорит маг. Или: «Потому что он слишком защищён магией». Или: «Потому что нужны дополнительные ритуалы». Видите? Нет противоречия. Просто каждый результат (или отсутствие результата) трактуется как подтверждение магии.

Лингвистический анализ языка лжецов показывает интересные закономерности. Лжецы часто используют много деталей, потому что они пытаются звучать реалистично. «Я проведу ритуал в понедельник на растущей луне, когда луна будет в положении Венеры, и я использую свечи красного цвета, потому что красный — это цвет любви и страсти». Все эти детали звучат как правда. Но это просто театр. Это создание атмосферы правдоподобия.

А что если маг скажет: «Я просто помолюсь за вас»? Это звучит менее впечатляюще. Люди не верят такому магу. Им нужны свечи, нужны цветы, нужны сложные ритуалы. Потому что сложность создаёт иллюзию реальности. Если приворот — это просто молитва, то, может быть, это не работает. Но если приворот — это сложный ритуал с использованием древней магии — то, может быть, это работает.

Микровыражения — это невольные выражения лица, которые проскакивают на лице человека и которые он не может контролировать. Но в интернете, где общение происходит через текст, микровыражения не видны. Маги работают в интернете, и это их огромное преимущество. Потому что человек не может видеть их лицо и не может уловить ложь по их выражению лица.

Язык тела тоже помогает выявить ложь. Люди, которые лгут, часто более напряжены, они скрещивают руки, они избегают зрительного контакта. Но опять же, в интернете этого не видно. И даже если маг работает очно, он может просто повесить красивую картину позади себя, одеться в чёрное, говорить медленно и спокойно — и это создаст иллюзию уверенности и честности.

Противоречия в словах — это когда человек говорит одно, но его действия показывают другое. Например, маг говорит: «Я работаю не для денег, я работаю, потому что хочу помочь людям». Но его цены очень высокие. Его гарантии очень слабые. Он просит деньги за «активацию» приворота, за «защиту», за «усиление». То есть его действия показывают, что он очень заинтересован в деньгах.

Логические ошибки — это когда рассуждение построено неправильно. Например, маг говорит: «Мой приворот работает в восьмидесяти процентах случаев». Это звучит убедительно. Но какой процент тех, кто не вернулся и не рассказал, что приворот не сработал? Какой

процент тех, кто думает, что приворот сработал, но на самом деле отношения просто развивались естественным образом? Маг не говорит об этих процентах. Он говорит только о том, что работает в его пользу.

Уловки — это способы отвлечения внимания. Например, человек спрашивает: «Как вы можете доказать, что приворот работает?» И маг отвечает: «Вселенная не нуждается в доказательствах. Либо вы верите, либо вы не верите». Видите? Вопрос был про доказательства, а ответ был про веру. Маг просто отвлек внимание от вопроса.

Софизмы — это аргументы, которые кажутся верными, но на самом деле они неправильные. Например, маг говорит: «Приворот — это не магия, это восстановление естественной любви, которая уже была». Это звучит логично. Но это софизм. Потому что если любовь естественная, то приворот не нужен. А если приворот нужен, то это не естественная любовь.

Логические ошибки, которые называются фаллации, это очень распространены в речи магов. Например, «аргумент к авторитету»: «Мне доверяют знаменитости и богатые люди». Это должно означать, что маг честный. Но это неправильный аргумент. Богатые люди тоже могут быть обманутыми. Или «аргумент к популярности»: «Миллионы людей верят в приворот». Это должно означать, что приворот работает. Но миллионы людей верили и в ведьм, и в плоскую землю. Популярность не означает правду.

Теперь вот что самое интересное. Человек, который ищет «честного мага», обычно ищет кого-то, кто знает самого себя. Кто признаёт, что магия — это сложная область, что не всё можно контролировать, что результаты могут быть различными. Это звучит как честность. Но это на самом деле ещё более искусный обман.

Потому что если маг скажет: «Я не уверен, что приворот сработает», — то человек не будет платить деньги. Поэтому маг говорит что-то среднее: «Я работаю честно, я не обещаю чудо, но я делаю всё, что могу». Это звучит ответственно. Но это просто подготовка клиента к тому, что если приворот не сработает, то это не вина мага.

И здесь мы приходим к самому важному пониманию. Между «честным магом» и «мошенником» нет никакой разницы. Потому что приворот не работает. И «честный маг» — это человек, который верит в приворот или который притворяется, что верит. В любом случае, он обманывает клиента.

Если человек действительно верит в приворот и работает честно, то он обманывает клиента, потому что приворот — это обман сам по себе. Если человек не верит в приворот, но работает магом, то он сознательно мошенничает. В обоих случаях результат один и тот же: человек теряет деньги и разочаровывается.

Можно проверить квалификацию мага, спросив его о его образовании. «Где вы учились магии?» Маг ответит: «Я учился у своей бабушки» или «Я учился в школе магии». Но школа магии — это не аккредитованное учреждение. И бабушка тоже может ошибаться. На самом деле, единственный способ узнать, работает ли приворот — это провести научное исследование. Но таких исследований нет, потому что учёные знают, что приворот не работает.

Вопросы, которые нужно задать магу, звучат очень логично. «Что вы гарантируете?», «Сколько стоит?», «Как долго это займёт?». Это практические вопросы. Но ответы на них не помогут вам узнать, честный ли маг. Потому что любой маг, честный или нет, даст вам какие-то ответы. И эти ответы будут звучать логично, потому что маги знают, как продать услугу.

Проверка квалификации мага — это последний шаг перед тем, как человек заказывает приворот. И в этом шаге человек обычно убеждает себя. Он находит причины, чтобы верить магу. Он игнорирует красные флаги. Он фокусируется на том, что маг говорит правильные вещи.

Потому что в этот момент отчаяние уже выиграло. Логика уже отступила. И человек готов верить. Человек готов платить. Человек готов ждать результата. И неважно, какие вопросы он задаст магу, неважно, какие красные флаги он заметит — он всё равно заказует приворот.

Это не потому, что человек глупый. Это потому, что человек в отчаянии готов закрыть глаза на очевидное, если это даёт ему надежду. И маг это знает. Маг знает, что человек не ищет правду. Человек ищет утешение. Человек ищет верить.

И вот в этом вся суть. Нет «честных магов». Нет способа отличить «реального мага» от «мошенника», потому что оба они предлагают одно и то же — иллюзию. Одна иллюзия может быть более красиво упакована, другая может быть менее откровенна в своих обещаниях, но суть одна: человек платит за веру.

И сама вера в то, что существует «честный маг», — это уже первый шаг в объятия обмана. Потому что эта вера отключает критическое мышление. Эта вера говорит человеку: «Продолжай. Это не обман. Это просто честный человек, который использует магию».

Но такого человека не существует. Потому что магия — это не существует.

Глава 5. Почему люди думают, что приворот работает?

Прошла ровно неделя после того, как человек заказал приворот. Каждый день он проверяет телефон, ждет звонка, ждет сообщения. Ничего. И он уже начинает сомневаться. Может быть, маг обманул? Может быть, приворот не работает?

Но потом... потом происходит что-то маленькое. Объект приворота ставит лайк под его фотографией. Или он видит его на улице и их глаза встретились на секунду. Или ему приснился сон про этого человека. И вот уже мозг человека включает режим «это работает».

Это не просто совпадение. Это подтверждение предубеждения. Это когда человек очень хочет увидеть определённый результат, и его мозг начинает находить подтверждения этого результата везде, где он только может.

Подтверждение предубеждения — это один из самых мощных когнитивных механизмов, который заставляет людей верить в приворот. Представьте себе, что вы купили красную машину. Теперь вы начинаете видеть красные машины везде. Не потому, что красных машин больше, чем раньше. Просто ваше внимание теперь фокусируется на красных машинах, и вы их замечаете.

Точно так же работает приворот. После того как человек заказал приворот, его внимание фокусируется на объекте приворота. Он ловит каждый взгляд, каждое слово, каждое совпадение. И его мозг интерпретирует всё это как подтверждение того, что приворот работает.

Но тут есть одна очень важная деталь. Человек не ловит все взгляды. Он не замечает все слова. Он не видит все совпадения. Его мозг избирательно выбирает только те события, которые подтверждают его веру. События, которые опровергают его веру, он просто игнорирует.

Например, объект приворота один раз посмотрел в его сторону. Это подтверждение! Но объект приворота сто раз не посмотрел. Это игнорируется. Объект приворота один раз ответил на сообщение быстро. Это подтверждение! Но объект приворота девяносто девять раз ответил медленно или вообще не ответил. Это игнорируется.

Совпадения принимаются за причину. Это когда человек думает, что два события, которые произошли одновременно, имеют причинно-следственную связь. Например, человек заказал приворот в понедельник. В четверг объект приворота позвонил ему. И вот уже человек думает: приворот работает! Объект приворота позвонил из-за приворота.

Но может быть, объект приворота просто был в хорошем настроении? Может быть, он вспомнил про этого человека случайно? Может быть, он звонил не потому, что хотел восстановить отношения, а просто чтобы поговорить? Или может быть, он звонил, чтобы окончательно всё закончить?

Человек не задаёт себе эти вопросы. Потому что его мозг уже решил: это приворот. Причина найдена. Связь установлена. И человек доволен.

Самоисполняющееся пророчество — это очень интересный психологический эффект. Это когда человек верит в что-то, и эта вера заставляет его вести себя так, что это что-то действительно происходит. Например, человек думает: «После приворота я буду более уверен в себе». И вот уже человек действительно становится более уверен. Он ходит прямо, смотрит в глаза, улыбается. Он выглядит лучше.

И люди вокруг начинают чувствовать эту уверенность. Они начинают относиться к нему лучше. Объект приворота начинает замечать эту уверенность. И вот уже объект приворота начинает интересоваться этим человеком. И человек думает: «Вот видите? Приворот сработал!»

Но на самом деле приворот не имел ничего общего с этим. Это была сама уверенность, которая изменила ситуацию. Это было поведение человека, которое привлекло внимание. Это была сила его собственной психики, которая создала новую реальность.

И здесь очень важный момент: это сработало. Но сработало не потому, что приворот — это магия. Это сработало потому, что человек верил в приворот, и эта вера изменила его поведение.

Психологический эффект ожидания очень мощный. Когда человек ожидает чего-то, его мозг готовится к этому. Нейротрансмиттеры начинают выделяться по-другому. Гормоны начинают циркулировать по-другому. Психика человека входит в состояние повышенной внимательности.

Это похоже на эффект плацебо в медицине. Когда человеку дают таблетку сахара, но говорят, что это лекарство, его организм часто начинает исцеляться. Потому что мозг верит, что таблетка поможет, и тело реагирует на эту веру.

Точно так же с приворотом. Человек верит, что приворот будет работать, и его психика готовится к тому, что объект приворота вернётся. И эта готовность изменяет его поведение, его восприятие, его интерпретацию событий.

Роль времени в восприятии результата очень важна. Маг не говорит: «Приворот сработает завтра». Маг говорит: «Приворот сработает в течение двух-четырёх недель». Это идеальный временной промежуток. Потому что в течение этого времени в жизни человека обязательно произойдёт что-то, что он может интерпретировать как результат приворота.

Может быть, его друг пригласит его на вечеринку. Может быть, его босс похвалит его работу. Может быть, он случайно встретит человека, который напомнит ему об объекте приворота. Может быть, ему приснится хороший сон. В течение двух-четырёх недель обязательно будут события, которые человек может интерпретировать как знак.

Если бы маг сказал: «Приворот сработает в течение суток», то, вероятно, ничего не произойдёт, и человек поймёт, что это обман. Но если маг скажет: «Приворот сработает в течение месяца», то человек будет ждать целый месяц. И за месяц его психика найдёт сотню подтверждений.

Корреляция и причинность — это два разных понятия, но люди часто их путают. Корреляция — это когда два события происходят вместе. Причинность — это когда одно событие вызывает другое. Например, люди, которые едят мороженое, чаще тонут в море. Это корреляция. Но мороженое не вызывает утопление. Просто люди едят мороженое летом, летом они ходят в море, и летом больше утоплений.

Люди, которые верят в приворот, путают корреляцию и причинность. Приворот и возвращение объекта приворота коррелируют (происходят примерно в одно время). Но приворот не является причиной возвращения. Причины совсем другие.

Регрессия к среднему — это когда система, которая находилась в экстремальном состоянии, возвращается к норме. Например, если человек был в очень сильной депрессии, то естественно, что со временем его настроение улучшится. Это не потому, что произойдёт чудо. Это потому, что депрессия не может длиться вечно.

Так же и с отношениями. Если отношения были в кризисе, то естественно, что со временем кризис пройдёт. Люди либо помиряются, либо окончательно разойдутся, но кризис не может длиться вечно. И когда люди мирятся, они думают, что это из-за приворота. Но это просто естественная регрессия к норме.

Истинный положительный результат — это когда что-то действительно работает. Но как отличить истинный положительный результат от ложноположительного? Очень сложно. Потому что человек, который хочет верить в приворот, будет интерпретировать любое улучшение как результат приворота.

Ложноположительный результат — это когда человек думает, что результат есть, но на самом деле результата нет. Например, человек заказал приворот, и через две недели объект приворота позвонил. Человек думает: приворот работает! Но на самом деле объект приворота

позвонил просто потому, что вспомнил про этого человека, или потому что ему было скучно, или потому что он хотел попросить что-то вернуть.

Это ложноположительный результат. Человек думает, что приворот сработал, но на самом деле произошло обычное событие, которое он ошибочно интерпретировал как результат приворота.

Вероятность и статистика — это науки, которые объясняют случайность. Когда человек заказывает приворот, вероятность того, что объект приворота позвонит в течение месяца, очень высокая. Потому что это высокая вероятность того, что случайно произойдёт что-то, что человек может интерпретировать как результат приворота.

Например, какова вероятность того, что в течение месяца человек вспомнит о своём старом партнере? Очень высокая. Люди часто вспоминают своих старых партнёров. Какова вероятность того, что он или она посмотрит профиль этого человека в соцсетях? Очень высокая. Люди часто смотрят профили своих знакомых.

Какова вероятность того, что это совпадёт с временем, когда человек заказал приворот? Высокая. Потому что месяц — это достаточно длительный период времени. За месяц много событий происходит. И человек свяжет эти события с приворотом.

Выборочное смещение — это когда люди смотрят только на данные, которые подтверждают их гипотезу. Например, маг говорит: «Я помог пятистам клиентам». Но это выборочное смещение. Маг не говорит о пяти тысячах клиентов, которым он не помог. Он говорит только о тех, кому его работа казалась эффективной.

Систематическая ошибка — это когда результат измерения всегда смещён в одну сторону. Например, весы, которые всегда показывают вес на два килограмма больше, чем на самом деле. С приворотом тоже есть систематическая ошибка. Люди систематически переоценивают эффективность приворота, потому что они хотят верить в его эффективность.

Случайность — это непредсказуемость. В жизни много случайных событий. Люди встречаются случайно, люди расстаются случайно, люди звонят друг другу случайно. И когда человек заказывает приворот, он интерпретирует эти случайные события как результат приворота.

Детерминизм — это идея, что всё предопределено, что нет никакой случайности. Но это не правда. В жизни много случайности. И эта случайность часто принимается за магию.

Самое важное в этой главе понимать вот что: люди верят, что приворот работает, не потому, что он действительно работает. Люди верят, что приворот работает, потому что их мозг устроен так, что он ищет подтверждения своих убеждений. И если человек верит в приворот, то его мозг найдёт подтверждение этой веры везде.

Это не означает, что люди глупые. Это означает, что люди — это люди. Человеческий мозг — это инструмент, который создан для выживания, а не для поиска истины. И когда человеку нужно выбрать между «приворот работает» и «я потратил деньги впустую», его мозг выберет первый вариант. Потому что первый вариант помогает психике справиться с болью.

Глава 6. Механизм психологического воздействия на жертву

Теперь давайте посмотрим на то, что происходит в мозге человека, когда он или она становится жертвой приворота. Но сначала важно понимать: мозг — это сложный орган. Это не просто компьютер, который обрабатывает информацию. Это чудо эволюции, которое создавалось миллионы лет для выживания в мире, где опасность подстерегала на каждом углу.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.